

Überbrückungshilfen: Der Countdown läuft

Wo steht die Branche derzeit? Hotour-Chefin Martina Fidschuster antwortet



Die Hotellerie im Cashflow-Dilemma – weil die Politik sie nicht versteht. Und weshalb versteht diese die Branche nicht? / Foto: oxie99 adobe stock

Frankfurt/M (26.6.2020). Ende nächster Woche geht das deutsche Parlament in seine Sommerpause. Bis zu seiner Rückkehr Ende August könnte sich die Hotelszene in Deutschland schon verändert haben – sollte es keine Überbrückungshilfen mehr für die mittelgrossen Hotelgruppen gegeben haben. Die Diskussionen in der Branche werden immer stiller ausgetragen – anstatt lauter. Martina Fidschuster, Geschäftsführerin der Hotour Hotel Consulting, stellt noch einmal nüchtern den Status Quo klar. Und rechnet vor, weshalb die Hotels ohne Hilfe systematisch Richtung Insolvenz abdriften. Die Zahlen sind der stille Schrei – Richtung Politik.

Martina, inzwischen hat die Bundesregierung das 3. Wirtschaftspaket lanciert, aber es gibt immer noch keine massgeschneiderte Lösung für die mittelgrossen deutschen Hotelgruppen. Was geht da schief?

Das Hauptproblem ist: Es fehlt das Bewusstsein dafür, dass selbst in einem Industrieland wie Deutschland der Tourismus von grosser volkswirtschaftlicher Bedeutung ist. Somit werden die grundsätzlichen Überlegungen, die hinter dem Konjunkturpaket stehen, stets an den Interessen der Industrie ausgerichtet und erst danach irgendwie an die Bedürfnisse von Dienstleistungsunternehmen angepasst.

Beim Fixkosten-Zuschuss hat die Bundesregierung dann zwar sehr wohl an Branchen mit massiven Umsatz-Einbrüchen gedacht – in der irrigen Annahme, dass dies alles klassischer „Mittelstand“ sei.

Und: Hoteliers haben seit der Mehrwertsteuer-Senkung 2010 eine schlechte Lobby! Die „reichen Säcke“, die sich dank „Mövenpick Steuer“ einen Porsche kaufen konnten, sind nicht vergessen. Deshalb hat der Verband in seiner Lobbyarbeit – aus meiner Sicht verständlich – die Leiden der kleinen Gastronomen oder einzelner kleiner Hoteliers in den Vordergrund gestellt. Mit denen hat jeder Mitleid, nicht aber mit den Grossen!

Zudem hat die Gastronomie bereits im ersten Corona-Wirtschaftspaket ihre Mehrwertsteuer-Senkung erhalten, zwar nur für ein Jahr – aber die Politik wird auch dieses sicher schon als „Geschenk“ in der aktuellen Krisen-Bewältigung sehen.

Die Hotellerie muss also zugunsten der Gastronomie zurückstecken. Der allesentscheidende Part für das Überleben der mittelständischen Hotellerie steckt in den Überbrückungshilfen, die nicht helfen, weil sie nicht greifen. Nach aktuellem Informationsstand hat die Regierung immer noch nicht verstanden, dass in der Hotellerie nicht ein Unternehmen gefördert werden muss, sondern jede einzelne Betriebsstätte dieses Unternehmens.

Genau, eine Kette mit 60 Hotels müsste also für 60 Betriebe je ein Mal Überbrückungshilfe bekommen. Da unterscheidet sich das Geschäftsmodell von Accor, Ghotel oder Achat Hotels, um beliebige Namen zu nennen, nicht von dem eines einzelnen Hotels. Die Hotellerie wird in diesem Punkt genauso missverstanden wie die Reisebüro-Branche: Dem Giganten TUI wird geholfen und den ganz kleinen Reisebüros auch. Aber die kleineren und mittelgrossen Reisebüro-Ketten erhalten ebenfalls nichts – oder eben nur für einen Standort.

(Info der Redaktion: Das Wirtschaftspaket sieht vor: „Rechtlich selbständige verbundene Unternehmen oder Unternehmen, die im Eigentum oder unmittelbar unter dem beherrschenden Einfluss derselben Person oder desselben Unternehmens stehen, können Überbrückungshilfe nur bis zu einer Höhe von 150.000 Euro über drei Monate beantragen.“)

Diese drei Monate, für die man Überbrückungshilfen bekommen kann, sind Ende August vorbei. Sollte es keine weitere, massgeschneiderte Anpassung geben, wie viele Hotelgruppen würden dann in Deutschland evtl. in die Insolvenz gehen? Lässt sich das überhaupt ernsthaft abschätzen?



Martina Fidschuster:
Eine „one-size-fits-all“ Lösung gibt es nicht. / Foto: Hotour

Nein, das lässt sich nicht abschätzen. Das Überleben der Hotelgruppen, die ja zu einem weit überwiegenden Anteil Pacht-Betriebe haben, hängt vom Verhalten der Verpächter ab – oder bei eigenen Immobilien vom Verhalten der Banken. Selbst dicke Eigenkapital-Polster sind in dieser fundamentalen Krise rasch aufgebraucht. Es könnte also sehr schnell eng werden.

Zur Pachten-/Mieten-Diskussion gibt es inzwischen etliche Anregungen und Vorschläge, wie wir mehrfach berichteten. Welchem Vorschlag geben Sie die grössten Chancen für eine Einigung zwischen Eigentümern und Anlegern, sich mit ihren Mietern zu einigen?



Ein Handschlag, ein Deal: Vertrauen ist auch heute noch der KITT für die Diskussion um Kredite. /
Foto: rawpixel unsplash

So sehr wir es uns alle wünschen: Ich kann mir keine „one-size-fits-all“ Lösung vorstellen. Die Geschäftsmodelle der Hotels sind zu unterschiedlich, die Parameter der Pacht-Verträge ebenfalls und die handelnden Personen und deren Zwänge (Stichwort „mündelsichere Anlage“ bei Offenen Immobilienfonds) auf beiden Seiten erst recht.

Ich persönlich finde befristete Umsatz-Pachten, bei unternehmerisch denkenden Verpächtern auch befristete, ergebnis-abhängige Pachten in Kombination mit weiteren Stundungen und Vertragsverlängerungen am Vernünftigsten.

Oder einfacher formuliert: Beide Seiten sollten sich für die Zukunft vielleicht heute schon über „Krisen-Pachten“ unterhalten, definiert für einen klar umrissenen Zeitraum und mit unterschiedlichen Rückzahlungs-Szenarien.

Bei 60 Hotels würden dann vermutlich auch 60 unterschiedliche „Krisen-Pacht-Modelle“ anstehen?

Durchaus, weil es nicht nur unterschiedliche Hoteltypen gibt, sondern diese Häuser an sehr verschiedenen Standorten stehen. Destinationen wie Hamburg, die mehr lokales bzw. nationales Geschäft haben als das international abhängige Reiseziel München, erholen sich in einer Krise in der Regel schneller. Das zeigt Covid-19 jetzt auch. Hinzu kommt, dass auch die Laufzeiten der Pacht-Verträge und somit der Zeitraum für eine Streckung von Rückzahlungen innerhalb einer Hotelgruppe unterschiedlich sind. Und nicht zuletzt differieren auch die Verhandlungsspielräume der verschiedenen Verpächter oft ganz erheblich.

Müsste man in der Diskussion zwischen Vermieter und Mieter nicht auch die Banken mit einschalten?

Nun, die Bank eines Verpächters kann sich erst einschalten, wenn dieser nach Tilgungsaussetzung fragt. Ich kenne keinen Kredit-Vertrag, in dem der Banker direkt bzw. aktiv mit dem Pächter seines Kreditnehmers Kontakt aufnehmen darf.

Ein Hotel-Betreiber berichtete uns, dass er – trotz solider Vorjahre und positiver Bilanz – bei seiner Hausbank abgeblitzt ist, als es um einen zweistelligen Kredit-Betrag für die weitere Expansion ging. Diese habe strikt einen 12-Monats-Forecast verlangt. Das ist wohl auch eine klassische Situation...

Um solche Situationen beurteilen zu können, braucht man Detailwissen. Grundsätzlich kann ich nur aus meiner Erfahrung heraus sagen: Auch in Corona-Zeiten gilt, was vorher schon galt. Ein Hotelier sollte immer mit seiner Bank kommunizieren, auch in guten Jahren, und somit stets transparent für seine Bank bleiben. Und wenn ich keinen 12-Monats-Forecast geben kann, dann muss ich der Bank eben drei verschiedene Forecast-Szenarien geben. Eine Bank kann nur Zahlen lesen – und sich dann mit den dahinterliegenden Parametern beschäftigen um zu sehen, ob das plausibel ist.

Sind die Basel 2 und 3 auch Teil des Flaschenhalses?

Indirekt! Da die Regelungen des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht vor allem die Risiken von Banken-Pleiten reduzieren sollen, müssen Banken Kredite mit ausreichend Eigenkapital hinterlegen – je nach Risiko-Einschätzung eines konkreten Kredit-Engagements mehr oder weniger. Das bedeutet, dass Kreditnehmer mit geringer Bonität und wenig Eigenkapital entweder sehr hohe Zinsen zahlen müssen oder gar keinen Kredit erhalten, während bonitäts- und eigenkapitalstarke Kreditnehmer weitaus bessere Konditionen erhalten. Denn auch für Banken ist das Eigenkapital, das sie selbst hinterlegen müssen, teuer. Das geben sie an die Kreditnehmer weiter.

Du bist Österreicherin und kannst das Geschehen im Nachbarland damit bestens einschätzen. Welche Massnahmen greifen in Österreich besser als in Deutschland?

Zunächst: In Österreich ist der Tourismus das Rückgrat der Wirtschaft. Und dieses Bewusstsein ist in Politik und Bevölkerung – vom Kleinkind bis zur Oma – fest verankert. Die Lobby der Tourismuswirtschaft in Österreich ist jener der Autoindustrie in Deutschland durchaus vergleichbar.

Zu den konkreten Massnahmen: Sehr gut finde ich beispielsweise, dass der Fixkosten-Zuschuss auf einen Leistungszeitraum von 6 Monaten verlängert wird und sich – wenn ich das richtig verstanden habe – der Unternehmer aussuchen kann, welche 3 Monate er daraus auswählt. Damit wird Ferien- und Stadthotellerie gleichermaßen geholfen.

Die Hotour stellt unseren Lesern heute wieder Spezial-Knowhow zur Verfügung: im „Hotour Monitor“, den wir als PDF in deutscher und englischer Sprache anfügen, rechnet Du die sich verändernden Kosten-Strukturen im Krisen-Modus vor. Das kann jeder gleich selbst einsehen. Was ist Dein Fazit aus diesen Berechnungen – in einem Satz?

Auch wenn die Kosten auf das absolute Minimum reduziert werden, könnten viele Betriebe zahlungsunfähig werden, noch bevor Nachfrage und Umsatz wieder auf ein erträgliches Mass gestiegen sind.

Vielen Dank für das Gespräch!

Und wir gratulieren an dieser Stelle der Hotour noch herzlichst zum 50. Geburtstag, den Ihr letzte Woche feiern wolltet!

Interview: Maria Pütz-Willems

Hotour Monitor Sonderausgabe 3



Weiterführende Links:

[5.6.2020 Neues Konjunktur-Paket enttäuscht deutsche Tourismusbranche](#)

[29.5.2020 Deutschland: Halbierte Restaurant-Umsätze, Rettungsschirm ohne Schirm](#)

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen ihn nicht weiterverbreiten, es sei denn, Sie haben zuvor eine Lizenz erworben. Weitere Informationen finden Sie [hier](#). Bitte seien Sie fair und beachten Sie diese Regeln, denn sie sind eine tragende Säule unseres Magazins, das Ihnen redaktionell aufgearbeitete Informationen auf hohem Niveau und mit sorgfältig recherchierten Inhalten bietet. Bei Verstößen müssen wir uns alle rechtlichen Schritte und die Geltendmachung von Schadensersatz vorbehalten.